

**ПЛАТФОРМА 4. ЗБІЛЬШЕННЯ СТУПЕНЯ
ВІДКРИТОСТІ, ПРОЗОРОСТІ, ДИНАМІЧНОСТІ
ЗНАНЬ В УМОВАХ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*III Всеукраїнська науково-практична конференція
«Актуальні проблеми інноваційного розвитку
кластерного підприємництва в Україні»*

**ПЛАТФОРМА 4. ЗБІЛЬШЕННЯ СТУПЕНЯ ВІДКРИТОСТІ, ПРОЗОРОСТІ,
ДИНАМІЧНОСТІ ЗНАНЬ В УМОВАХ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Вареник Д.С., бакалавр, Шкода М.С., к.е.н., доц.

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ СПОСОБУ ВХОДЖЕННЯ В СВІТ БІЗНЕСУ

Анотація. В статті розкрито способи входження в світ бізнесу. Проаналізовано всі плюси і мінуси кожного способу. Чітко визначено всі ризики. Вплив кожного способу на соціально-економічний розвиток населення.

Ключові слова: підприємство; франчайзинг; бізнес-стратегія; суб'єкт підприємництва.

Вареник Д.С., бакалавр, Шкода М.С., к.е.н., доц.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА СПОСОБОВ ВХОЖДЕНИЯ В МИР БИЗНЕСА

Аннотация. В статье раскрыты способы вхождения в мир бизнеса. Проанализированы все плюсы и минусы каждого способа. Четко определены все риски. Влияние каждого способа на социально-экономическое развитие населения.

Ключевые слова: предприятие; франчайзинг; бизнес-стратегия; субъект предпринимательства.

Varenyk D., Shkoda M.

Kyiv National University of Technologies and Design

FEATURES OF CHOOSING A WAY TO ENTER THE WORLD OF BUSINESS

Abstract. The article reveals how to enter the business world. All pluses and minuses of every method are analysed. Expressly certainly all risks. Influence of every method on socially is economic development of population.

Keywords: enterprise; franchising; business strategy; business entity.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку України сучасний бізнес має масу напрямків, стратегій та схем реалізації. Кожна ідея вимагає до себе індивідуального підходу. Кожний підприємець, який бажає розпочати свою справу, повинен ще до початку діяльності порахувати як ціну входження в бізнес, так і виходу з нього, враховуючи всі фактори організації діяльності та орієнтуючись на світову практику функціонування бізнесу. Будь-який бізнес орієнтований на отримання прибутку. В його ланцюгу є продавець і покупець. Саме цей факт дозволяє ринку втрутитися в процес підприємництва та підпорядкувати його своїм законам, а саме – визначитися з основними напрямками у виборі свого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та невирішена частина проблеми: Даною проблемою займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, серед них: М.О. Тонюк [6], І. Труш [7], М.С. Шкода [10], І.М. Гончаренко [1] та багато інших. В роботах досліджено способи відкриття власної справи, бізнес-стратегії, проте аналіз ефективності та вибору оптимального способу відкриття власної справи достеменно не вивчений.

Мета статті. Аналіз способів входження в світ бізнесу та порівняльна характеристика варіацій відкриття власної справи.

Виклад основного матеріалу.. На шляху свого функціонування суб'єкту підприємництва дозволяється проходити стадію пов'язану з вибором способів входження в бізнес.

Світова практика пропонує три основні способи входження в бізнес:

- створення бізнесу «з нуля»;
- купівля готового бізнесу;
- придбання франшизи.

Бізнес – це підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не може суперечити закону і спрямована на отримання прибутку.

Створення власного бізнесу можливе завдяки оригінальним підходам його організації, величезному бажанню реалізувати свою бізнес-ідею за умови фінансового забезпечення на період створення та розвитку підприємства [1]. Це під силу креативним та цілеспрямованим особистостям, які можуть «запалити» своєю ідеєю та створити професійну команду однодумців.

Створення власного бізнесу «з нуля» – це ризикована справа, яка завжди передбачає подолання опору, що неминуче виникає при народженні нового. Відкриваючи власне підприємство, потрібно знати, що це не тільки можливість високих прибутків (за сприятливих умов), які забезпечують це починання, а й відповідальність за її функціонування, розвиток і виживання. Адже за кожним рішенням менеджера компанії стоять працівники та інші організації, пов'язані фінансовими зв'язками та ризиками. Бізнес розпочати може будь-яка людина: інженер, економіст, технік, медпрацівник, продавець, винахідник, службовець, робітник, викладач, студент, домогосподарка, пенсіонер, школяр. Треба тільки визначити власні підприємницькі здібності та ймовірні можливості стати бізнесменом. Проте залишитися бізнесменом зуміють лише ті, хто нестандартно мислить, має силу волі, цілеспрямованість, велику працездатність, націленість на пошук нового, тобто ті, які в підприємницькій діяльності вбачають зміст усього свого життя.

Відкрити власну справу, організувати своє підприємство дуже складно. Кожне таке рішення приймається виходячи з конкретної ситуації і тому воно унікальне, але все ж в усіх подібних рішеннях є дещо спільне – вони передбачають відмову від способу життя, що склався, на користь створення власної справи [10].

Відкрити власний бізнес «з нуля» не так складно, як здається. Проте більшість підприємців-початківців не знають, з чого саме потрібно почати і яку сферу бізнесу вибрати. Навіть в умовах кризи можна знайти і реалізувати прибуткову стратегію. Поточна економічна ситуація, яка викликала зменшення частки імпортованих товарів на вітчизняному ринку та їх сильне подорожчання, надає хороші можливості для нового починання.

Відправним моментом, з якого починається кожне нове підприємство, є ідея, покладена в його основу. Можливість самореалізуватися належить до переваг цього способу організації бізнесу.

Власний бізнес може бути одним з найбільш корисних занять у вашому житті. Як і у всіх хороших речей, тут є свої переваги та недоліки.

До переваг належать:

- Керування бізнесом на свій погляд.
- Більше свободи.
- Фінансова вигода.
- Гнучкий графік.

До негативних моментів відкриття власного бізнесу можна віднести :

- На початковому етапі значна затрата власного часу і сил.

- Якщо бізнес працює нестабільно – з'являться проблеми з фінансуванням.
- Додаткові значні інвестиції: час і гроші.
- Відсутність гарантій, що бізнес буде успішним.

Складна економічна ситуація в країні, тиск з боку органів влади та низька платоспроможність стоїть на заваді розвитку свого бізнесу в Україні. На рис. 1 наведено інформацію щодо опитування підприємців з питання причин ускладнення розвитку бізнесу в Україні. Одним з найпотужніших факторів негативного впливу на бізнес 56,3 відсотків респондентів вважають рівень інфляції. Далі, на другому та третьому місцях, йде рівень податкового навантаження та корупційний вплив, відзначають 42,2% та 41,9% респондентів відповідно. Відсутність кваліфікованих кадрів також значно впливає на успішне ведення бізнесу [5].

В цілому 68,2% опитуваних вважають економічну ситуацію в Україні несприятливою для ведення свого бізнесу і тільки 3% повністю задоволені поточними умовами.

Проте незважаючи на негативну ситуацію для розвитку власного бізнесу, що склалася в Україні, 76,2% очікують покращення стану справ у бізнесі протягом найближчих 6 місяців. З них: 61% планують збільшити рівень зарплати, 64% планують наймати нових працівників та 74,4% планують збільшити інвестиції в бізнес [4].



Рис. 1. Перешкоди на шляху розвитку власного бізнесу в Україні

Наступний спосіб входження в світ бізнесу – купівля вже існуючого підприємства.

При придбанні існуючого бізнесу потрібно добре вивчити предмет купівлі за такими аспектами: фінанси, маркетинг, операційна діяльність, мотивація продавців і перспективи [3]. При оцінці фінансового стану потрібно ознайомитися із фінансовими документами, впевнитися у їх точності, проаналізувати інформацію аудиторських перевірок, провести інвентаризацію майна, порівняти показники фірми із середньостатистичними і оцінити альтернативні шляхи вкладання інвестицій.

Купівля бізнесу – це тонке і делікатне питання, але йому передують не менше делікатне: «А чи не краще почати свою справу «з нуля» і не витратити шалені гроші на придбання готової компанії?» Універсальної відповіді на це питання ви не знайдете – його немає. Все залежить від ситуації та низки факторів. Позитивними властивостями в цьому випадку є:

- Отримання готової бізнес-ідеї.
- Розкручений бренд, готовий продукт і наявність клієнтської бази.

- Наявність готової держреєстрації, ліцензії на провадження певних видів діяльності.

До негативних факторів можна віднести:

- Збитковість підприємства або зіпсована ділова репутація.
- Проблеми з персоналом, вичерпаний термін оренди, зношена техніка.
- Заборгованості перед кредиторами.
- Підприємство може знаходитися в «чорних» списках постачальників, роботодавців, покупців.

Раніше купівля вже готового бізнесу не користувалася попитом. Але за останні роки тренд росту покупців сильно збільшився. Основними причинами, цього стало те, що такий вид бізнесу не розглядався через недовіру до ринку, через нерозуміння мотивів продажу бізнесу. Всі пропозиції ринку апріорі вважалися безперспективними.

Головна причина, що вплинула на зміну ставлення до ринку в 2018 році – це високе зростання інтересу підприємців до ринку інвестування, частиною якого є готовий бізнес. Саме тоді і відбувся вибух інтересу до ринку цього бізнесу, як це і демонструє рис. 2.

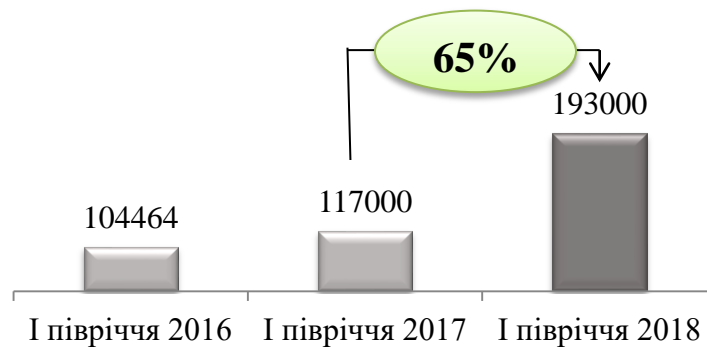


Рис. 2. Динаміка зростання кількості покупців готового бізнесу в Києві з 2016 по 2018 роки

Одночасно ми маємо також і позитивну динаміку на ринку пропозицій готового бізнесу. На рис. 3 наведено кількість продавців вже існуючого бізнесу, яка зросла на 20% за останні два роки в Києві.

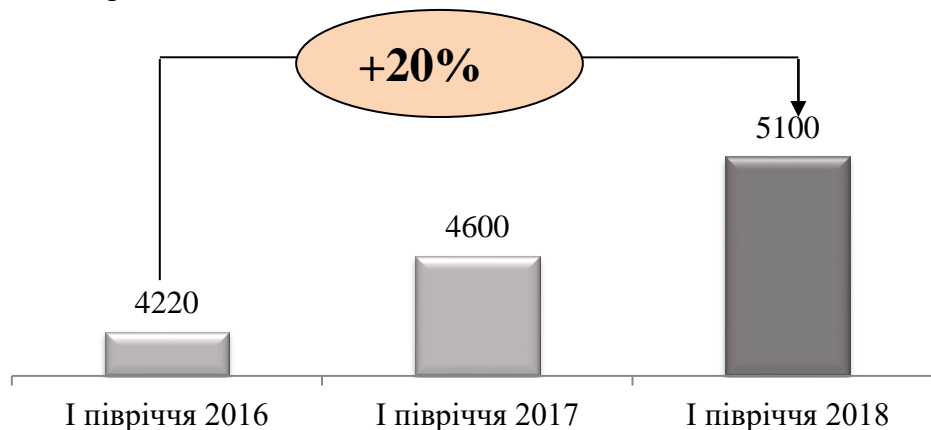


Рис. 3. Динаміка зростання кількості продавців готового бізнесу в Києві з 2016 по 2018 роки

Розглянемо пропозицію та попит на готовий бізнес в Києві.

Найбільший сегмент готового бізнесу в столиці (майже 31%) приходить на долю бізнесу вартістю від 400 тис. грн до 800 тис. грн.

Якщо звести пропозицію і попит, то легко помітити головну особливість ринку – найбільш популярний сегмент попиту, це бізнес від 200 тис. грн до 400 тис. грн, не забезпечений задовільною кількістю пропозицій. Конкуренція в цьому сегменті дуже висока, оскільки вона перенасичена покупцями.

Найскладнішим питанням при купівлі підприємства є визначення його вартості. Для оцінки вартості фірми існують три методи: балансовий, метод доходів і ринковий.

Коли дохід фірми визначає вартість її майна і витрати на створення нового бізнесу не дуже перевищують вартість майна бізнесу, який купують, то використовують балансовий метод [9].

Метою купівлі бізнесу є купівля майбутнього доходу, тому більш поширеним є метод доходів (додаткових доходів, капіталізованих доходів, майбутніх доходів).

Ринковий метод оцінки вартості фірми ґрунтується на розрахунку коефіцієнтів середньої ціни однієї акції і суми чистих річних надходжень фірми.

У випадку, коли купівля фірми пов'язана з обміном акцій, то слід визначити коефіцієнт обміну акцій, тобто скільки акцій компанія-покупець може дати компанії, яку купують, щоб її акціонери погодилися обміняти свої акції.

На рис.4 наведено дані одного з провідних сайтів BizRating щодо попиту на різні види готового бізнесу в Україні. Очевидно, що лідируючу позицію за останні два роки займає бізнес у сфері послуг, а бізнес у сфері розваг не користується попитом.

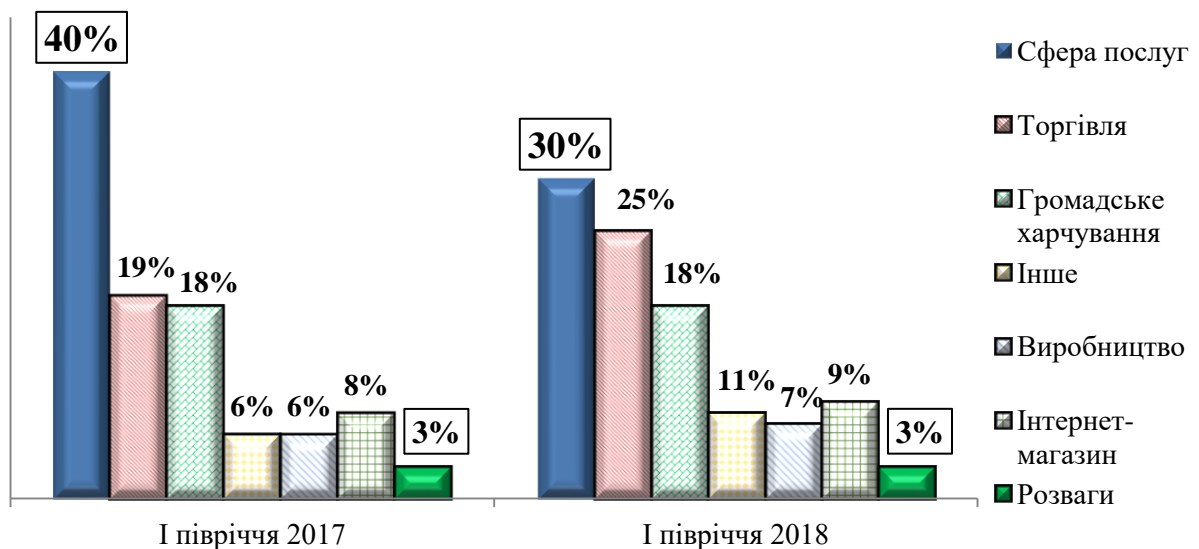


Рис. 4. Попит на різні види готового бізнесу в Україні за даними BizRating

Наступний спосіб входження в світ бізнесу – купівля франшизи. Франчайзинговий бізнес – доволі молоде для України явище. Але незважаючи на це, на ринку вже з'явилися свої лідери, тенденції та правила гри [8]. Експерти вважають, що наразі вже можна говорити про стабілізацію ситуації після декількох кризових років. Тож розглянемо переваги та недоліки даного виду бізнесу [2].

До переваг франшизи можна віднести:

- Швидкий та економний розвиток своєї мережі.
- Спрощення управлінської рутини.
- Спрощення процесу виходу на нові ринки.
- Пізнаваність товарного знаку.

- Додатковий дохід.
- Недоліками вважаються:
- Складні процедури кредитування малих підприємств.
 - Незахищеність українських франчайзів у франчайзинговій співпраці з іноземними представниками.
 - Брак знань у підприємців щодо можливостей такого способу ведення бізнесу.
 - Значне обмеження розвитку малого бізнесу податковими нормами.

Найчастіше франчайзинг виникає у галузях торгівлі, послуг і харчування. Тобто саме ті галузі, де вартість «вхідного квитка» порівняно невелика, умови доволі прості, а інвестиції окупаються досить швидко. Його можна розглядати як метод організації бізнесу, що ґрунтується на угоді між великими корпораціями (франчайзерами) із малими фірмами (франчайзі) або окремими підприємцями на засадах системи взаємовигідних пільг і привілеїв [6].

За даними Асоціації франчайзингу України на 2018 рік в країні працює понад 23000 франчайзингових точок та близько 700 франчайзерів. 65% ринку займають національні франшизи. Доля розподілу фірм, що працюють по франчайзингу в Україні за 2018 рік наведено на рис. 5.

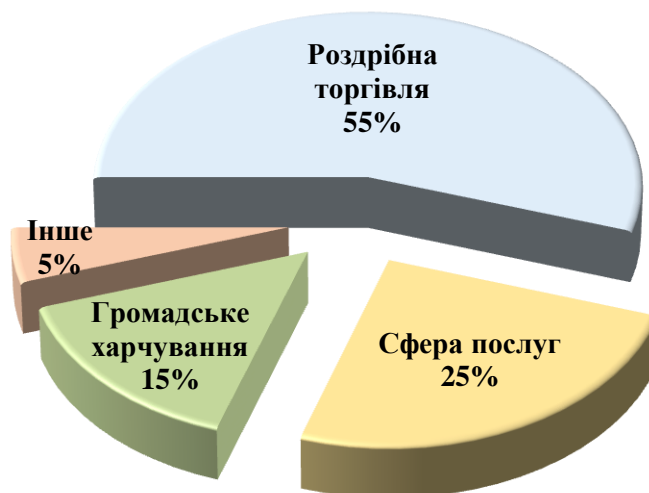


Рис. 5. Відсоток фірм, що працюють по франчайзингу в Україні за 2018 рік

Система франчайзингових відносин зменшує ризик на початку підприємницької діяльності, тому що забезпечує франчайзі-бізнес під добре відомим товарним знаком, гарантує його якість, забезпечує вищий рівень підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, здійснює пільгове фінансування і кредитування угод, забезпечує ефективне інвестування капіталу [7].

Одночасно укладення франчайзингової угоди для підприємця означає значні обмеження у прийнятті самостійних рішень, зменшення доходу, необхідність дотримання операційних стандартів, які встановлює франчайзер.

Висновок. На шляху свого функціонування, суб'єкт підприємництва проходить стадію пов'язану з вибором способів входження в бізнес. За останні роки в Україні більше ніж у півтора рази зріс запит на заняття підприємництвом. Сьогодні майже половина респондентів хотіли б мати власну справу. Але через складну економічну та політичну ситуацію в країні не можливо вирахувати чітку бізнес-стратегію в умовах

постійно мінливих факторів впливу на бізнес, перспективи розвитку та функціонування підприємства.

Тільки правильно спланований і точно розрахований підхід до свого бізнесу зробить його успішним і таким, що стабільно розвивається.

Список використаної літератури

1. Гончаренко І. М. Конкурентний потенціал підприємства: сутність та модель розвитку / І. М. Гончаренко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2012. – Вип. 32(1). – С. 148–152.
2. Дончак Л. Г. Проблеми та перспективи розвитку франчайзину в Україні [Електронний ресурс] / Л. Г. Дончак, М. Гайден // Економічні науки. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=72706>.
3. Кудрявцев Е. М. Организация планирование и управление предприятием: учебник / Е. М. Кудрявцев. – М.: АСВ, 2011.
4. Порядок державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, що не мають статусу юридичної особи: наказ від 09.02.2016 № 359/5 // Офіц. вісн. України. – 2016. – № 10. – Ст. 471.
5. Про запровадження в Україні принципів Європейської хартії для малих підприємств : постанова Каб. Міністрів України від 02.07.2008 № 587 // Офіц. вісн. України. – 2008. – № 49. – Ст. 1577.
6. Тонюк М. О. Франчайзинг як особлива форма організації та функціонування бізнесу в Україні / М. О. Тонюк // Економіка і суспільство. – 2017. – С. 687–689.
7. Труш І. Удосконалювати реєстраційну діяльність / І. Труш // Право України. – 2001. – № 7. – С. 44–47.
8. Франчайзинг: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, Т. В. Мирончук, І. З. Салата, Л. В. Марчук; за ред. О. Є. Кузьміна; М-во освіти і науки України. – Київ: Знання, 2011. – 268 с.
9. Ширяев В. И. Управление предприятием: Моделирование, анализ, управление / В. И. Ширяев, И. А. Баев, Е. В. Ширяев. – М.: КД Либроком.
10. Shkoda M. Institutional implementation of socioeconomic development to regions in Ukraine / M. Shkoda // Management. – 2017. – Issue 25. – P. 80–87.